

КОРЕЛЯЦІЇ ЛІНІЙНОЇ МОНОТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ І КОМУНІКАТИВНИХ СИТУАЦІЙ АНГЛОМОВНОГО ДІЛОВОГО ДИСКУРСУ

Статтю присвячено дослідженню лінійної монотематичної моделі англomовного ділового дискурсу, зокрема її реалізації у комунікативних ситуаціях вивчаємого дискурсу. Встановлено кореляції між виявленими типами відносин між комунікативними ходами у межах мовленнєвого обміну, які реалізуються у монотематичній моделі, і комунікативними ситуаціями. Досліджено реалізацію цієї моделі у комунікативних ситуаціях на рівні одного або декількох мовленнєвих обмінів. Отримані дані доповнені кількісним аналізом.

Ключові слова: англomовний діловий дискурс, відносини, комунікативна ситуація, комунікативних хід, лінійна монотематична модель, макротема, мікротема, мовленнєвий обмін.

У руслі досліджень сучасної мовознавчої науки **актуальним** є вивчення різних аспектів ділового дискурсу [1-4].

Предметом нашого дослідження є його тематичний аспект, зокрема вивченню піддані тематичні моделі англomовного ділового дискурсу. Попередньо було встановлено і схарактеризовано ієрархічні моделі цього типу дискурсу [5; 6], а саме описані мікротема, які належать до виявлених макротем – *ФІНАНСИ* та *ПІДПРИЄМНИЦТВО*. Також було досліджено його лінійні моделі, зокрема схарактеризовано монотематичну модель [7], у межах якої перебувають обміни, де реалізується одна мікротема, та політематичну модель [8], до якої належать обміни, де реалізується більше, ніж одна мікротема.

Метою цієї статті є встановлення кореляцій лінійної монотематичної моделі і комунікативних ситуацій англomовного ділового дискурсу.

Виклад основного матеріалу. Аналіз фактичного матеріалу засвідчив, що лінійна монотематична модель реалізується у всіх комунікативних ситуаціях (КС) англomовного ділового дискурсу, до яких належать: *вирішення виробничих питань, зустріч бізнес партнерів, співбесіда та проведення інструктажу*. Зокрема її реалізацію зафіксовано у КС *вирішення виробничих питань* (у кількості 51 %).

Приміром у фрагменті (1), де реалізується макротема *ФІНАНСИ*, мікротема "збитковість", керівник компанії разом із заступником обговорюють питання збитковості, а саме банкрутство компанії:

- (1) – *There are 15,000 jobs on the line. Fifteen thousand people here. Are we going under?*
– *You're asking the wrong question, Jacob. Who isn't?* (Wall Street. Money Never Sleeps).

У прикладі (2), де реалізується макротема *ПІДПРИЄМНИЦТВО*, мікротема "оптимізація обслуговування клієнтів", керівник компанії вирішує виробниче питання, обговорюючи з підлеглим замовлення клієнтами продукції:

- (2) – *All new orders. South Texas Freespan, 24 tons. Griffin Derrick, Louisiana, 19 tons. And the order from the State Science Institute.*
– *Just put that one right at the bottom. We'll process them in the order received.* (Atlas Shrugged II. The Strike).

Лінійна монотематична модель реалізується також у КС *зустріч бізнес партнерів* (у кількості 34 %). Зокрема у прикладі (3), де розвивається макротема *ФІНАНСИ*, мікротема "прибутковість", під час ділової зустрічі бізнес партнери обговорюють суму прибутку:

- (3) – *Do you know, Nick made \$10 million doing arbitrage in a week? That's about half a billion dollars a year.*
– *The guy's a turbo arbitrageur! If he's doing that amount of business for that amount of profit, why don't we shut down the rest of the bank?* (Rogue Trader).

У фрагменті (4), де реалізується макротема *ПІДПРИЄМНИЦТВО*, мікротема "оптимізація торговельних операцій", бізнес партнери під час ділової зустрічі обговорюють купівлю-продаж товару:

- (4) – *You tell your people that I will not sell any Rearden Metal to the State Science Institute at any time, for any price, for any purpose whatsoever.*
– *Mr. Rearden, no one has ever refused to sell strategic material to the government. You have to sell it to them* (Atlas Shrugged II. The Strike).

Реалізація лінійної монотематичної моделі зафіксована також у КС *співбесіда* (у кількості 8 %). Нагадаємо, що у цій КС за даними попередніх досліджень реалізується тільки макротема *ПІДПРИЄМНИЦТВО*, зокрема у цій розвідці мікротема "кадрова політика".

Приміром у прикладі (5) під час співбесіди при звільненні з роботи працівник компанії намагається з'ясувати причини свого звільнення:

- (5) *NATALIE: You've been let go. I am here to tell you about your options.*

SAMUELS: *What, just like that? I can't believe. I work here for seventeen years and they send some fourth grader in here to can me?*

NATALIE: *It's perfectly normal to be upset. <...> There's a packet in front of you. I want you to take some time and review it. All the answers you're looking for are inside those pages (Up in The Air).*

Реалізацію монотематичної моделі знаходимо і в КС **проведення інструктажу** (у кількості 7 %), в якій також реалізується лише макротема **ПІДПРИЄМНИЦТВО**, зокрема мікротема "обов'язки і повноваження персоналу".

Приміром у наступному фрагменті комуніканти під час проведення інструктажу говорять про обов'язки і повноваження нового співробітника:

(6) – *There are two rules as a trainee. Number one: We don't sell stock to women. <...> Number two: Don't write wood, all right? <...> The most important part is telling them you have that one great idea and that a senior broker's gonna call them back in a month. <...> We don't want clients thinkin' you're pitching something you read in the Journal, right?*

– *Yeah. Right (The Boiler Room).*

У межах лінійної монотематичної моделі між комунікативними ходами у межах мовленнєвого обміну реалізуються такі типи відносин: **генералізація, модифікація, підтримування, конкретизація і завершення**. Зокрема в КС **вирішення виробничих питань** найпоширенішим типом відносин є **генералізація** (46 %).

Приміром у фрагменті (7) під час зборів акціонерів комуніканти реалізують макротему **ФІНАНСИ**, мікротему "проведення санації", де в ініціальному комунікативному ході комунікант говорить про проведення санації, а саме про дії, запропоновані для того, щоб вивести компанію із кризового стану, у наступному комунікативному ході відбувається **генералізація** теми (комунікант говорить про те, що потрібно переглянути запропоновані дії):

(7) – *As Chairman of the Board, I have to point out that freezing rates and paying higher wages will only push our company deeper into the red.*

– *Bob's right. We should be looking for ways to save money, not spend it (Atlas Shrugged II. The Strike).*

Також у КС **вирішення виробничих питань** зафіксовані відносини **підтримування** (у кількості 38 %). Зокрема у наступному прикладі керівник і підлеглий, вирішуючи виробничі питання, реалізують макротему **ПІДПРИЄМНИЦТВО**, мікротему "ділові угоди", де в ініціальному комунікативному ході комунікант говорить про ділові угоди, а саме знаходження підходящого підрядника для проведення ремонтних робіт на залізничній лінії, у наступному комунікативному ході відбувається **підтримування** теми (комунікант говорить про те, що пошуки підрядника відбулися досить швидко):

(8) *Dagny Taggart: I found an excellent contractor to take over the rebuilding of the Rio Norte Line.*

James Taggart: That was quick (Atlas Shrugged).

Відносини **конкретизації, завершення і модифікації** у КС **вирішення виробничих питань** зафіксовані у незначній кількості (16 %).

У КС **зустріч бізнес партнерів** найпоширенішим типом відносин є також **генералізація** (45 %). Приміром у фрагменті (9) під час ділової зустрічі комуніканти реалізують макротему **ПІДПРИЄМНИЦТВО**, мікротему "торгівельно-посередницькі операції", де в ініціальному комунікативному ході комунікант говорить про продаж товару, а саме небажання продавати товар певному державному інституту, у наступному комунікативному ході відбувається **генералізація** теми (комунікант говорить про те, що така позиція продавця є неприйнятною):

(9) – *I will not sell my metal to the State Science Institute.*

– *In light of recent events, I'd say your position is untenable (Atlas Shrugged II. The Strike).*

У цій же КС значну частину складають відносини **завершення** (39 %). Зокрема у фрагменті (10) під час ділової зустрічі комуніканти реалізують макротему **ПІДПРИЄМНИЦТВО**, мікротему "інвестування", де в ініціальному комунікативному ході комунікант говорить про розміщення інвестицій, а саме обсяг інвестицій, у наступному комунікативному ході відбувається **завершення** теми (комунікант говорить про те, що його бізнес-партнер багато і отримав від компанії, в яку вкладав гроші):

(10) – *I've put a lot of money into this firm, and I've brought in a lot of business.*

– *You've taken enough out, too (Wall Street).*

Відносини **конкретизації, підтримування і модифікації** у КС **зустріч бізнес партнерів** зафіксовані у невеликій кількості (16 %).

В КС **співбесіда** найпоширенішим типом відносин є **генералізація** (47 %). Приміром у фрагменті (11) під час співбесіди при звільненні з роботи комуніканти реалізують макротему **ПІДПРИЄМНИЦТВО**, мікротему "кадрова політика", де в ініціальному комунікативному ході комунікант говорить про кадрову політику, а саме про звільнення працівника з роботи, у наступному комунікативному ході відбувається **генералізація** теми (інший комунікант намагається довести, що він був найкращим працівником і що його звільнення безпідставне):

(11) RYAN: *While I wish I was here with better news, the reason you and I are meeting is this is your final week of employment here.*

EMPLOYEE: *I have been a fine employee for over 10 years, and this is the way you treat me* (Up in The Air).

У цій же КС зафіксована значна частина реалізації відносин **підтримування** (45 %). Зокрема у прикладі (12) керівник відділу під час співбесіди при звільненні з роботи реалізує макротему ПІДПРИЄМНИЦТВО, мікротему "кадрова політика", де в ініціальному комунікативному ході комунікант говорить про кадрову політику, а саме про звільнення працівника з роботи, у наступному комунікативному ході відбувається підтримування теми (комунікант висловлює свої емоції стосовно почутого):

(12) – *The fact is that you and I are sitting here today because this will be your last week of employment at this company.*

– *This is ridiculous!* (Up in The Air).

Відносини **конкретизації, модифікації і завершення** у КС **співбесіда** зафіксовані частково (у кількості 8 %).

Для КС **проведення інструктажу** найбільш характерним типом відносин є **підтримування** (48 %). Приміром у прикладі (13) керівник відділу, проводячи інструктаж новому співробітнику реалізує макротему ПІДПРИЄМНИЦТВО, мікротему "обов'язки і повноваження персоналу", де в ініціальному комунікативному ході комунікант говорить про обов'язки нового співробітника, а саме реалізацію продажу цінних паперів, у наступному комунікативному ході відбувається підтримування теми (комунікант висловлює своє розуміння стосовно сказаного):

(13) – *What happens if the guy wants to buy stock right then? Now you're talkin'. You wanna go into every call expecting just that. If somebody wants a recommendation, put the guy on hold stand up and yell "reco" at the top of your lungs. First senior broker who gets on the horn gets the sale. Sound good?*

– *Yeah* (The Boiler Room).

В КС **проведення інструктажу** зафіксовано значну частину (43 %) реалізації відносин **конкретизації**. Приміром у прикладі (14) керівник відділу, проводячи інструктаж новому співробітнику реалізує макротему ПІДПРИЄМНИЦТВО, мікротему "отримання прибутку", де в ініціальному комунікативному ході комунікант говорить про цілі підприємницької діяльності, а саме отримання прибутку, у наступних комунікативних ходах відбувається конкретизація теми (комуніканти обговорюють, яким чином компанія отримує прибуток):

(14) – *We make huge rips.*

– *No, I still don't know how it works.*

– *Okay. A two-dollar rip, which is unheard of anywhere on Wall Street means that we're walkin' away with two dollars for every share we sell. Real money. That's opportunity* (The Boiler Room).

Інші типи відносин у КС **проведення інструктажу** зафіксовані у незначній кількості (9 %).

За попередніми даними монотематична модель реалізується не тільки в одному, але й у декількох мовленнєвих обмінах. Зокрема в КС **вирішення виробничих питань** монотематична модель реалізується майже в рівній кількості: в межах одного мовленнєвого обміну у кількості 53 %, в межах декількох обмінів – 47 %.

Приміром у наступному фрагменті макротема ПІДПРИЄМНИЦТВО, мікротема "надання послуг", реалізується в межах одного обміну (комуніканти обговорюють надання послуг, зокрема вирішують труднощі у наданні послуг):

(15) – *Don't we have another locomotive that we can use?*

– *I don't have a diesel within a hundred miles. But there is an old coal-burner about four miles out* (Atlas Shrugged II. The Strike).

У прикладі (16) макротема ПІДПРИЄМНИЦТВО, мікротема "виробництво товарів", реалізується в межах декількох обмінів (комуніканти, вирішуючи виробничі питання, обговорюють труднощі виробництва):

(16) – *I'm convinced we can manufacture them.* <...>

– *Meredith told us the line is running at 29 %. Is that approximately right?*

– *That's right.*

– *John just wants to get a handle on what the problems are with the lines.*

– *I don't know is the honest answer.*

– *Wait a minute. There are problems with it that could take 9 months to fix, which I assume means a year. And the bottom line is you don't know?* (Disclosure).

У КС **зустріч бізнес партнерів** реалізація монотематичної моделі найчастіше зустрічається у межах одного обміну (у кількості 77 %). Приміром у наступному прикладі макротема ПІДПРИЄМНИЦТВО, мікротема "оптимізація обслуговування клієнтів", реалізується в межах одного обміну (комуніканти під час ділової зустрічі обговорюють питання оптимізації обслуговування клієнтів, зокрема замовлення клієнтом продукції):

(17) – *So what do you want from me, Danagger?*

– *4 thousand tons of Rearden Metal, formed. Should be enough to shore up my mines and stop the cave-ins.*

– *You'll get your metal. When you need more, you'll get that, too* (Atlas Shrugged II. The Strike).

Реалізація монотематичної моделі в межах декількох обмінів в КС *зустріч бізнес партнерів* зафіксована у незначній кількості (23 %).

У КС *співбесіда* монотематична модель реалізується у більш, ніж одному обміні (94 %).

Приміром у прикладі (18) макротема *ПІДПРИЄМНИЦТВО*, мікротема *"кадрова політика"*, реалізується в межах декількох обмінів (комуніканти під час співбесіди при прийнятті на роботу обговорюють питання кадрової політики, зокрема особисті і професійні якості претендента на роботу):

(18) – *Hey you're in great shape.*

– *I've been in better.*

– *You're modest too. Oh! Modesty – not a virtue. Could be a vice. There are rules to success my friend. Rule number one is know what you know know what you don't know and know that I gotta know everything you know as soon as you know it. Sooner.*

– *Yes sir.*

– *You ever sell before?*

– *No* (Two For The Money).

Реалізація монотематичної моделі в межах одного обміну в КС *співбесіда* зафіксована лише у кількості 6 %.

У КС *проведення інструктажу* монотематична модель реалізується у більш, ніж одному обміні (87 %). Зокрема у прикладі (19), макротема *ПІДПРИЄМНИЦТВО*, мікротема *"обов'язки і повноваження персоналу"*, реалізується в межах декількох обмінів (комуніканти під час проведення інструктажу говорять про обов'язки нового співробітника):

(19) – *The most important thing you gotta know right now is that you can be whoever you wanna be on the phone. Who cares? Change your last name. You know? Who cares? Just get the cocksucker on the line.*

– *Yeah, but how can I do shit like that? Isn't there a compliance officer here?*

– *No. No, man. Everybody does that shit.*

– *Are you kidding?*

– *I mean, even on Wall Street* (The Boiler Room).

Реалізація монотематичної моделі в межах одного обміну в КС *проведення інструктажу* зафіксована у невеликій кількості (13 %).

Таким чином, кількісний аналіз засвідчив, що лінійна монотематична модель англомовного ділового дискурсу реалізується у всіх КС із такою частотністю: у КС *вирішення виробничих питань* у кількості 51 %, у КС *зустріч бізнес партнерів* – 34 %, у КС *співбесіда* – 8 % та у КС *проведення інструктажу* – 7 %. Варто зазначити, що найпоширенішим типом відносин у КС *вирішення виробничих питань* є відносини *генералізації* (46 %) і *підтримування* (38 %), інші типи відносин складають 16 %. У КС *зустріч бізнес партнерів* найчастіше зустрічаються відносини *генералізації* (45 %) і *завершення* (39 %), інші типи відносин складають 16 %. Для КС *співбесіда* характерними є відносини *генералізації* (47 %) та *підтримування* (45 %), інші типи відносин зафіксовані у незначній кількості (8 %). Найпоширенішим типом відносин у КС *проведення інструктажу* є *підтримування* (48 %) та *завершення* (43 %), інші типи відносин складають 13 %. При цьому монотематична модель у КС *вирішення виробничих питань* реалізується майже в рівній кількості: як у межах одного обміну (53 %), так і в межах декількох обмінів (47 %); у КС *зустріч бізнес партнерів* монотематична модель реалізується найчастіше в одному обміні (77 %), свою реалізацію в КС *зустріч бізнес партнерів* в межах декількох обмінів ця модель знаходить у кількості 23 %; у КС *співбесіда* монотематична модель реалізується переважно в більше, ніж одному обміні (94 %) і лише у кількості 6 % в межах одного обміну; у КС *проведення інструктажу* монотематична модель також найчастіше реалізується у декількох обмінах (87 %) і в кількості 13 % знаходить свою реалізацію у межах одного обміну.

З вище описаного випливають наступні **висновки**: лінійна монотематична модель англомовного ділового дискурсу корелює з усіма КС, найчастіше з КС *вирішення виробничих питань* та *зустріч бізнес партнерів*; типи відносин монотематичної моделі реалізуються у всіх комунікативних ситуаціях із різною частотністю – найтипівішими з них є відносини *генералізації*, *підтримування* і *завершення*; монотематична модель на рівні мовленнєвого обміну має різну реалізацію у комунікативних ситуаціях вивчаємого дискурсу – переважно у межах одного обміну в КС *вирішення виробничих питань* та *зустріч бізнес партнерів* та у декількох обмінах у КС *співбесіда* та *проведення інструктажу*.

Перспективою подальших розвідок є встановлення кореляцій лінійної політематичної моделі і КС англомовного ділового дискурсу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Науменко Л. П. Сучасний англомовний бізнес-дискурс в комунікативно-прагматичному та концептуальному висвітленні : [монографія] / Л. П. Науменко. – К. : Логос, 2008. – 360 с.

2. Чрділели Т. В. Структура, семантика и прагматика делового диалогического дискурса (на материале современного английского языка) : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Чрділели Татьяна Васильевна. – Харьков, 2004. – 216 с.
3. Ширяева Т. А. Когнитивное моделирование институционального делового дискурса: дисс. ... доктора филол. наук : 10.02.19 / Ширяева Татьяна Александровна. – Краснодар, 2008. – 540 с.
4. Bargiela-Chiappini F. Business Discourse / [Bargiela-Chiappini F., Nickerson C., Planken B.]. – Houndmills, Basingstoke, Hampshire : Palgrave Macmillan, 2010. – 282 p.
5. Юшкевич В. І. Змістовий потенціал макротемати ФІНАНСИ в англомовному діловому дискурсі / В. І. Юшкевич // Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. – 2013. – № 2 (68). – С. 235–238.
6. Юшкевич В. І. Змістовий потенціал макротемати ПІДПРИЄМНИЦТВО в англомовному діловому дискурсі / В. І. Юшкевич // Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. – 2013. – № 4 (70). – С. 309–313.
7. Юшкевич В. І. Лінійна монотематична модель англомовного ділового дискурсу / В. І. Юшкевич // Когнітивно-прагматичні дослідження професійних дискурсів : [IV міжнар. наук. конф., (22 березня 2014 р.) : тези доп.]. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – С. 113–115. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM). – Назва з контейнера.
8. Юшкевич В. І. Лінійна політематична модель англомовного ділового дискурсу / В. І. Юшкевич // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. – 2014. – №1102. – С. 119–124.

REFERENCES (TRANSLATED & TRANSLITERATED)

1. Naumenko L. P. Suchasnyi anglomovnyy biznes-dyskurs v komunikativno-pragmatychnomu ta kontseptualnomu vysvitleni [The Cognitive-Pragmatic and Conceptual Presentment of the Modern English-Language Business Discourse] : [monografiya] / L. P. Naumenko. – K. : Logos, 2008. – 360 s.
2. Chrdileli T. V. Struktura, semantika i pragmatika delovogo dialogicheskogo diskursa (na materiale sovremennogo angliyskogo yazyka) [Structural, Semantic and Pragmatic Characteristics of the Business Dialogical Discourse (on the Material of the Modern English Language)] : diss. ... kand. filol. nauk : 10.02.04 / Chrdileli Tatiana Vasilievna. – Kharkov, 2004. – 216 s.
3. Shyriaeva T. A. Kognitivnoe modelirovanie institutsionalnogo delovogo diskursa [The Cognitive Modeling of the Institutional Business Discourse]: diss. ... doktora filol. nauk : 10.02.19 / Shyriaeva Tatiana Aleksandrovna. – Krasnodar, 2008. – 540 s.
4. Bargiela-Chiappini F. Business Discourse / [Bargiela-Chiappini F., Nickerson C., Planken B.]. – Houndmills, Basingstoke : Palgrave Macmillan, 2007. – 282 p.
5. Yushkevych V. I. Zmistovyy potentsial makrotemy FINANSY v anglomovnomu dilovomu dyskursi [The Content Potential of the Theme FINANCE in the English-Language Business Discourse] / V. I. Yushkevych // Visnyk Zhytomyrskogo derzhavnogo universytetu imeni Ivana Franka [Zhytomyr Ivan Franko State University Journal]. – 2013. – № 2 (68). – S. 235–238.
6. Yushkevych V. I. Zmistovyy potentsial makrotemy PIDPRYEMNYTSTVO v anglomovnomu dilovomu dyskursi [The Content Potential of the Theme ENTREPRENEURSHIP in the English-Language Business Discourse] / V. I. Yushkevych // Visnyk Zhytomyrskogo derzhavnogo universytetu imeni Ivana Franka [Zhytomyr Ivan Franko State University Journal]. – 2013. – № 4 (70). – S. 309–313.
7. Yushkevych V. I. Liniyna monotematychna model anglomovnogo dilovogo dyskursu [The Linear Monothematic Model in the English Business Discourse] / V. I. Yushkevych // Kognityvno-pragmatychni doslidzhennia profesiynykh dyskursiv [Cognitive and Pragmatic Researches of Professional Discourses] : [IV mizhnar. nauk. konf., (22 bereznia 2014 r.) : tezy dop.]. – Kharkiv : KhNU imeni V. N. Karazina, 2014. – S. 113–115. – 1 elektron. opt. dysk (CD-ROM). – Nazva z konteynera.
8. Yushkevych V. I. Liniyna politematychna model anglomovnogo dilovogo dyskursu [Linear Polythematic Model in the English Business Discourse] / V. I. Yushkevych // Visnyk Kharkivskogo natsionalnogo universytetu imeni V. N. Karazina]. – 2014. – № 1102. – S. 119–124.

Матеріал надійшов до редакції 26.06. 2014 р.

Юшкевич В. И. Корреляции линейной монотематической модели и коммуникативных ситуаций англизычного делового дискурса.

Статья посвящена исследованию линейной монотематической модели англоязычного делового дискурса, а именно ее реализации в коммуникативных ситуациях изучаемого дискурса. Установлены корреляции между выявленными типами отношений между коммуникативными ходами в пределах речевого обмена, которые реализуются в монотематической модели, и коммуникативными ситуациями. Исследована реализация этой модели в коммуникативных ситуациях на уровне одного или нескольких речевых обменов. Полученные данные дополнены количественным анализом.

Ключевые слова: *англоязычный деловой дискурс, отношения, коммуникативная ситуация, коммуникативный ход, линейная монотематическая модель, макротема, микротема, речевой обмен.*

Yushkevych V. I. Correlations of the Linear Monothematic Model and Communicative Situations in the English-Language Business Discourse.

The research is devoted to the linear monothematic model of the English-language business discourse and the identification of correlations between the monothematic model and communicative situations of the analyzed discourse. The material of the study is presented by dialogue fragments taken from modern film scripts by the entire choice. To the methods of analysis which have been used in the research belong text interpretation, description and comparison. On the basis of identified and systematized communicative situations and types of relations between the elements of the linear monothematic model, correlations between them are defined. Taking into consideration the fact that the linear monothematic model is realized either in one or in several exchanges, correlations between communicative situations and the model on the move level are established. It is stated that the linear monothematic model of the English-language business discourse correlates with all communicative situations, more often with communicative situations production problems solving and business partners meeting; monothematic model types of relations are realized in all communicative situations but differently – the most typical relations are generalization, maintenance and completion; on the move level the model is realized differently in different communicative situations – more often in one move in communicative situations production problems solving and business partners meeting and in several moves in communicative situations interview and briefing.

Key words: *English-language business discourse, relations, communicative situation, move, linear monothematic model, theme, topic, exchange.*